

Vertriebscontrolling II: Wirkungsvolle Instrumente zur Analyse des Vertriebs (Präsenz)

Vertriebscontrolling: Dein Schlüssel zu mehr Erfolg

Ein starkes Vertriebscontrolling ist das Fundament für einen effizienten und erfolgreichen Vertrieb. In diesem Seminar dreht sich alles um die zentralen Erfolgsfaktoren, die den Unterschied machen. Du lernst Tools und Methoden kennen, mit denen du deinen Vertrieb optimal steuerst – von Analysen über Prozesse bis hin zu Maßnahmen. So bist du bestens aufgestellt, um auch digitale Herausforderungen souverän zu meistern.

Inhalte

Die Basics des Vertriebscontrollings

- Was kann Vertriebscontrolling wirklich leisten? Die wichtigsten Aktionsbereiche im Überblick.
- Diese Kennzahlen solltest du unbedingt kennen: Deine Steuerungswerkzeuge im Vertrieb.

Geschäftsberichte clever nutzen

- Warum lohnt es sich für Vertriebler:innen, mit Geschäftsberichten zu arbeiten?
- Profitabilität & Rentabilität einfach analysieren – GuV und Bilanz erklärt!
- Finanzkennzahlen als Grundlage für bessere Vertriebsentscheidungen nutzen.
- Wie Finanzgrößen sinnvoll in Zielvereinbarungen eingebaut werden können.

Preisgestaltung & Rabatte unter Kontrolle bringen

- Margen & Renditen verstehen: Was zählt wirklich?
- Rabatte & Boni realistisch bewerten – Chancen vs. Risiken abwägen.
- Rabattsysteme für den beiderseitigen Vorteil entwickeln.

Kommunikation im Vertrieb optimieren

- Direktwerbung gezielt planen und kontrollieren – so bleibt sie profitabel!
- Kunden begeistern: Der richtige Einsatz von Events im Vertrieb.
- Social Media im Vertrieb? Effektiv und effizient.

Customer Journey verstehen

- Wie treffen deine Kund:innen Entscheidungen – online, mit KI, offline?
- Die richtigen Infos zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitstellen.
- Erfolgssteuerung im crossmedialen Vertrieb.

Innen-/Außendienst smart steuern

- Phasen & Prozesse klar definieren – damit alle wissen, was zählt!
- Passende Erfolgskennzahlen für jede Phase entwickeln.
- Internes Benchmarking für Leistungssteigerung nutzen.
-

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar bringt dir echte Mehrwerte:

- Du erkennst zentrale Entscheidungsfelder im Vertriebscontrolling sofort und kannst diese beurteilen.
- Du erarbeitest dir viele praktische Methoden – von der Analyse bis zur Entscheidungsunterstützung.

- Mit deinem neuen Wissen steuerst du deinen Vertrieb noch erfolgreicher!
- Erfahre aus dem Teilnehmerkreis wertvolle Impulse zur Weiterentwicklung deines Controllingsystems.
- Mach dein Team fit für digitale Herausforderungen und bleib vorne dabei!

Methoden

Wir setzen auf Praxis pur: Trainer-Einblicke kombiniert mit Übungen, echten Fallbeispielen aus verschiedenen Branchen sowie Gruppenarbeiten an praktischen Fällen sorgen dafür, dass Theorie direkt angewendet wird.

Teilnehmer:innenkreis

Das Seminar richtet sich an alle Leader:innen im Sales-Bereich: Vertriebsleiter:innen, Regionalleiter:innen oder Gebietsverkaufsleiter:innen genauso wie Geschäftsführer:innen oder Account Manager:innen (Key Accounts inklusive). Auch erfahrene Verkäufer:innen oder Nachwuchsführungskräfte profitieren davon – besonders wenn sie schon am Seminar „Vertriebscontrolling I“ teilgenommen haben!

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Junior Vertriebsanalyst:in / Junior Sales Analyst

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Andreas Preißner

Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle.

Wenn es so etwas wie ein Motto gibt,
dann: "Nie ohne Kennzahl".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

29.-30.10.2026

München/Eching

Veranstaltungsort

Olymp Munich

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 29.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 30.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.04.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 29.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 30.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.09.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hollywood Media Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 02.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 03.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/4379

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/4379

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Vertriebscontrolling II: Wirkungsvolle Instrumente zur Analyse des Vertriebs (Live-Online)

Vertriebscontrolling: Dein Schlüssel zu mehr Erfolg

Ein starkes Vertriebscontrolling ist das Fundament für einen effizienten und erfolgreichen Vertrieb. In diesem Seminar dreht sich alles um die zentralen Erfolgsfaktoren, die den Unterschied machen. Du lernst Tools und Methoden kennen, mit denen du deinen Vertrieb optimal steuerst – von Analysen über Prozesse bis hin zu Maßnahmen. So bist du bestens aufgestellt, um auch digitale Herausforderungen souverän zu meistern.

Inhalte

Die Basics des Vertriebscontrollings

- Was kann Vertriebscontrolling wirklich leisten? Die wichtigsten Aktionsbereiche im Überblick.
- Diese Kennzahlen solltest du unbedingt kennen: Deine Steuerungswerkzeuge im Vertrieb.

Geschäftsberichte clever nutzen

- Warum lohnt es sich für Vertriebler:innen, mit Geschäftsberichten zu arbeiten?
- Profitabilität & Rentabilität einfach analysieren – GuV und Bilanz erklärt!
- Finanzkennzahlen als Grundlage für bessere Vertriebsentscheidungen nutzen.
- Wie Finanzgrößen sinnvoll in Zielvereinbarungen eingebaut werden können.

Preisgestaltung & Rabatte unter Kontrolle bringen

- Margen & Renditen verstehen: Was zählt wirklich?
- Rabatte & Boni realistisch bewerten – Chancen vs. Risiken abwägen.
- Rabattsysteme für den beiderseitigen Vorteil entwickeln.

Kommunikation im Vertrieb optimieren

- Direktwerbung gezielt planen und kontrollieren – so bleibt sie profitabel!
- Kunden begeistern: Der richtige Einsatz von Events im Vertrieb.
- Social Media im Vertrieb? Effektiv und effizient.

Customer Journey verstehen

- Wie treffen deine Kund:innen Entscheidungen – online, mit KI, offline?
- Die richtigen Infos zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitstellen.
- Erfolgssteuerung im crossmedialen Vertrieb.

Innen-/Außendienst smart steuern

- Phasen & Prozesse klar definieren – damit alle wissen, was zählt!
- Passende Erfolgskennzahlen für jede Phase entwickeln.
- Internes Benchmarking für Leistungssteigerung nutzen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Dieses Seminar bringt dir echte Mehrwerte:

- Du erkennst zentrale Entscheidungsfelder im Vertriebscontrolling sofort und kannst diese beurteilen.
- Du erarbeitest dir viele praktische Methoden – von der Analyse bis zur Entscheidungsunterstützung.
- Mit deinem neuen Wissen steuerst du deinen Vertrieb noch erfolgreicher!

- Erfahre aus dem Teilnehmerkreis wertvolle Impulse zur Weiterentwicklung deines Controllingsystems.
- Mach dein Team fit für digitale Herausforderungen und bleib vorne dabei!

Methoden

Wir setzen auf Praxis pur: Trainer-Einblicke kombiniert mit Übungen, echten Fallbeispielen aus verschiedenen Branchen sowie Gruppenarbeiten an praktischen Fällen sorgen dafür, dass Theorie direkt angewendet wird.

Teilnehmer:innenkreis

Das Seminar richtet sich an alle Leader:innen im Sales-Bereich: Vertriebsleiter:innen, Regionalleiter:innen oder Gebietsverkaufsleiter:innen genauso wie Geschäftsführer:innen oder Account Manager:innen (Key Accounts inklusive). Auch erfahrene Verkäufer:innen oder Nachwuchsführungskräfte profitieren davon – besonders wenn sie schon am Seminar „Vertriebscontrolling I“ teilgenommen haben!

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Andreas Preißner

Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine**09.-10.03.2027**

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 10.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.07.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 08.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 09.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32462**Teilnahmegebühr****€ 1.490,- zzgl. MwSt.**

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine AnmeldeöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/4379E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de